



Zakłady Badań i
Atestacji "ZETOM"
im. prof. F. Stauba w
Katowicach Spółka
z ograniczoną
odpowiedzialnością

★★★★★ 4,9 / 5

5 740 ocen

Zarządzanie procesami sprzedażowymi w kryzysie: szybkie strategie odbudowy i rozwoju. Usługa w formie zdalnej w czasie rzeczywistym.

Numer usługi 2025/08/22/7675/2954130

5 200,00 PLN brutto

5 200,00 PLN netto

162,50 PLN brutto/h

162,50 PLN netto/h

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 32 h

📅 22.09.2025 do 30.09.2025

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Grupa docelowa:

- handlowcy
- doradcy
- sprzedawcy
- przedstawiciele handlowi
- pracownicy bez doświadczenia wdrażani do działań sprzedażowych

Szkolenie skierowane jest do osób, które:

- pracują w sprzedaży lub obsłudze klienta
- realizują zadania związane ze sprzedażą, budowaniem relacji i dostosowywaniem się do zmian rynkowych,
- posiadają podstawową wiedzę z zakresu sprzedaży i komunikacji,
- są gotowe rozwijać umiejętności miękkie: elastyczność, odporność psychiczną i relacyjność.

Minimalna liczba uczestników

3

Maksymalna liczba uczestników

16

Data zakończenia rekrutacji

21-09-2025

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

32

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwinięcie przez uczestników umiejętności stosowania szybkich i skutecznych strategii sprzedażowych w warunkach kryzysu gospodarczego. Uczestnicy nauczą się identyfikować ryzyka, reagować na zmieniające się potrzeby klientów oraz wdrażać elastyczne, odporne modele sprzedażowe sprzyjające przetrwaniu i rozwojowi firmy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
UMIEJĘTNOŚCI: Diagnozuje wpływ kryzysu na proces sprzedaży	Rozpoznaje kluczowe symptomy kryzysu i ich wpływ na zachowania zakupowe klientów	Test teoretyczny
UMIEJĘTNOŚCI: Stosuje elastyczne strategie sprzedaży	Wprowadza taktyki reagowania na spadek popytu i zmienność rynku	Test teoretyczny
UMIEJĘTNOŚCI: Rozróżnia modele sprzedaży odporne na kryzys	Porównuje różne podejścia i dobiera je do branży/ryнку	Test teoretyczny
UMIEJĘTNOŚCI: Wykorzystuje narzędzia digitalizacji i automatyzacji w warunkach kryzysowych	Dopasowuje narzędzia wspierające efektywność sprzedaży w kryzysie	Test teoretyczny
WIEDZA: Określa potrzeby klienta w warunkach niestabilności	Opisuje metody zbierania i analizy danych o zmieniających się potrzebach klientów	Test teoretyczny
UMIEJĘTNOŚCI: Stosuje techniki relacyjne wspierające utrzymanie klienta	Prezentuje działania wzmacniające lojalność klienta w kryzysie	Test teoretyczny
UMIEJĘTNOŚCI: Opracowuje plan naprawczy sprzedaży	Wprowadza elementy planu: diagnoza, priorytety, działania, kontrola efektów	Test teoretyczny
WIEDZA: Wymienia techniki obrony marży i wartości oferty	Opisuje metody utrzymania wartości oferty i walki z presją cenową	Test teoretyczny
KOMPETENCJE SPOŁECZNE: Negocjuje warunki sprzedaży z klientem, uwzględniając ograniczenia wynikające z sytuacji kryzysowej.	Uwzględnia kompromisy i oczekiwania obu stron.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
KOMPETENCJE SPOŁECZNE: Współpracuje w zespole, dzieląc się informacjami i pomysłami na temat strategii sprzedażowych.	Bierze aktywny udział w pracy zespołowej	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Dzień 1 – Zrozumienie kryzysu i jego wpływu na sprzedaż

- Wprowadzenie do zarządzania sprzedażą w kryzysie
- Symptomy i rodzaje kryzysów gospodarczych
- Reakcje klientów i zmiana ścieżki zakupowej
- Psychologia kryzysu a proces decyzyjny klienta
- Analiza obecnego stanu sprzedaży i kanałów dotarcia
- Narzędzia monitorowania zmian rynkowych i potrzeb klientów

Dzień 2 – Strategie przetrwania i odporne modele sprzedaży

- Taktyki szybkiego reagowania: co robić gdy sprzedaż spada?
- Budowanie strategii odpornej na wstrząsy rynkowe
- Modele adaptacyjne vs. odporne: co działa w różnych branżach?
- Ustalanie nowych celów i redefinicja wartości sprzedażowej
- Redefinicja wartości oferty – co klienci kupują w kryzysie?
- Zasady ustalania priorytetów i koncentracji działań sprzedażowych

Dzień 3 – Narzędzia i techniki wspierające sprzedaż w kryzysie

- Wykorzystanie CRM, AI i automatyzacji procesów sprzedaży
- Monitoring danych sprzedażowych – szybkie decyzje na podstawie liczb
- Komunikacja z klientem w czasie niepewności – transparentność, empatia, regularność
- Budowanie lojalności klienta: co naprawdę działa w kryzysie?

- Narzędzia kontroli kosztów w procesie sprzedaży
- Ćwiczenie: opracowanie komunikatu sprzedażowego na „trudne czasy”

Dzień 4 – Planowanie przyszłości i rozwój mimo kryzysu

- Opracowanie planu naprawczego: priorytetyzacja działań
- Odporność osobista sprzedawcy – jak przetrwać i rozwijać się
- Trudne rozmowy: jak komunikować wzrost cen, zmiany, ograniczenia?
- Budowanie „planu B” – alternatywne scenariusze rozwoju w kryzysie
- Podsumowanie, najważniejsze wnioski i praktyczne rekomendacje
- Walidacja wiedzy: test teoretyczny

16h zajęć teoretycznych (wykład) + 15h zajęć praktycznych (ćwiczenia) + 1h walidacji = 32h

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 28

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 28 Wprowadzenie do zarządzania sprzedażą w kryzysie	Marta Głowacka	22-09-2025	08:00	09:30	01:30
2 z 28 Symptomy i rodzaje kryzysów gospodarczych	Marta Głowacka	22-09-2025	09:30	10:15	00:45
3 z 28 Reakcje klientów i zmiana ścieżki zakupowej	Marta Głowacka	22-09-2025	10:15	11:00	00:45
4 z 28 Przerwa	Marta Głowacka	22-09-2025	11:00	11:15	00:15
5 z 28 Psychologia kryzysu a proces decyzyjny klienta	Marta Głowacka	22-09-2025	11:15	12:00	00:45
6 z 28 Analiza obecnego stanu sprzedaży i kanałów dotarcia	Marta Głowacka	22-09-2025	12:00	12:45	00:45
7 z 28 Narzędzia monitorowania zmian rynkowych i potrzeb klientów	Marta Głowacka	22-09-2025	12:45	14:00	01:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 28 Taktyki szybkiego reagowania: co robić gdy sprzedaż spada?	Marta Głowacka	23-09-2025	08:00	09:30	01:30
9 z 28 Budowanie strategii odpornej na wstrząsy rynkowe	Marta Głowacka	23-09-2025	09:30	10:15	00:45
10 z 28 Modele adaptacyjne vs. odporne: co działa w różnych branżach?	Marta Głowacka	23-09-2025	10:15	11:00	00:45
11 z 28 Przerwa	Marta Głowacka	23-09-2025	11:00	11:15	00:15
12 z 28 Ustalanie nowych celów i redefinicja wartości sprzedażowej	Marta Głowacka	23-09-2025	11:15	12:00	00:45
13 z 28 Redefinicja wartości oferty – co klienci kupują w kryzysie?	Marta Głowacka	23-09-2025	12:00	12:45	00:45
14 z 28 Zasady ustalania priorytetów i koncentracji działań sprzedażowych	Marta Głowacka	23-09-2025	12:45	14:00	01:15
15 z 28 Wykorzystanie CRM, AI i automatyzacji procesów sprzedaży	Marta Głowacka	26-09-2025	08:00	09:30	01:30
16 z 28 Wykorzystanie CRM, AI i automatyzacji procesów sprzedaży	Marta Głowacka	26-09-2025	09:30	10:15	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
17 z 28 Komunikacja z klientem w czasie niepewności – transparentność, empatia, regularność	Marta Głowacka	26-09-2025	10:15	11:00	00:45
18 z 28 Przerwa	Marta Głowacka	26-09-2025	11:00	11:15	00:15
19 z 28 Budowanie lojalności klienta: co naprawdę działa w kryzysie?	Marta Głowacka	26-09-2025	11:15	12:00	00:45
20 z 28 Narzędzia kontroli kosztów w procesie sprzedaży	Marta Głowacka	26-09-2025	12:00	13:30	01:30
21 z 28 Ćwiczenie: opracowanie komunikatu sprzedażowego na „trudne czasy”	Marta Głowacka	26-09-2025	13:30	14:00	00:30
22 z 28 Opracowanie planu naprawczego: priorytetyzacja działań	Marta Głowacka	30-09-2025	08:00	08:45	00:45
23 z 28 Odporność osobista sprzedawcy – jak przetrwać i rozwijać się	Marta Głowacka	30-09-2025	08:45	10:15	01:30
24 z 28 Trudne rozmowy: jak komunikować wzrost cen, zmiany, ograniczenia?	Marta Głowacka	30-09-2025	10:15	11:00	00:45
25 z 28 Przerwa	Marta Głowacka	30-09-2025	11:00	11:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
26 z 28 Budowanie „planu B” – alternatywne scenariusze rozwoju w kryzysie	Marta Głowacka	30-09-2025	11:15	12:45	01:30
27 z 28 Podsumowanie, najważniejsze wnioski i praktyczne rekomendacje	Marta Głowacka	30-09-2025	12:45	13:30	00:45
28 z 28 Walidacja wiedzy: test teoretyczny	Marta Głowacka	30-09-2025	13:30	14:00	00:30

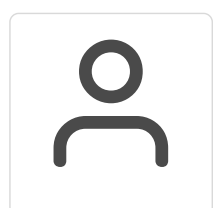
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 200,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	162,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	162,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Marta Głowacka

Dwukrotnie ukończyła studia magisterskie na Uniwersytecie Śląskim. Właścicielka firmy tłumaczeniowo-szkoleniowej, specjalizującej się w tłumaczeniach ustnych i pisemnych (EN-PL-EN), szkoleniach, coachingach oraz warsztatach rozwoju osobistego. Akredytowany coach ACC ICF oraz certyfikowany trener CFC i Noble Manhattan Coaching. Posiada ponad 30 ukończonych szkoleń z zakresu motywacji, zarządzania stresem, work-life balance, komunikacji, zarządzania oraz obsługi

nowoczesnych narzędzi informatycznych. Ma ponad 120 godz. doświadczenia w prowadzeniu szkoleń dla osób dorosłych w ostatnich dwóch latach (24 miesiącach) wstecz od dnia rozpoczęcia szkolenia, obejmujących przygotowanie organizacji do wyzwań rynku pracy, zrównoważone zarządzanie potencjałem pracowników, zarządzanie zmianami wynikającymi z przeobrażeń na rynku pracy oraz rozwój kompetencji przywódczych, komunikacji i asertywności. Specjalizuje się w prowadzeniu warsztatów oraz sesji coachingowych, wspierających rozwój zawodowy i osobisty. Doświadczenie zdobywała również w sektorze handlowym jako doradca handlowy i specjalista ds. pozyskiwania klientów. Jest osobą otwartą, elastyczną i samodzielną, z umiejętnością budowania pozytywnych relacji i efektywnej pracy zespołowej. Kwalifikacje oraz doświadczenie zawodowe zdobyła nie wcześniej niż 5 lat przed datą wprowadzenia szczegółowych danych dotyczących oferowanej usługi.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzyma niezbędne materiały w formie papierowej.

Informacje dodatkowe

Ujęte godziny szkolenia są godzinami dydaktycznymi i tj. godzina = 45 minut.

Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć oraz zaliczenia zajęć w formie uzyskania 80% punktów z testu wiedzy oraz zaliczenie analizy dowodów i deklaracji.

Dokument potwierdza, że zostały zastosowane rozwiązania zapewniające rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji. tzn. osoba prowadząca usługę, nie dokonuje weryfikacji efektów uczenia się uczestników usługi. Przyjęta metoda walidacji - test teoretyczny w pełni pozwala na sprawdzenie uzyskania przez uczestnika oczekiwanych kompetencji w obszarze wiedza, umiejętności i kompetencje społeczne.

Przebieg walidacji: walidator jest obecny w trakcie walidacji. Weryfikuje testy w trakcie procesu walidacji w trakcie trwania ostatniego modułu szkolenia. Walidator jest autorem testu. Wyniki walidacji Uczestnicy poznają na koniec procesu walidacji

Warunki techniczne

Usługa rozwojowa zostanie przeprowadzona za pośrednictwem platformy ZOOM.

Warunki techniczne

- urządzenie przenośne/mobilne lub stacjonarne (komputer/laptop/tablet) z kamerą, mikrofonem i głośnikami;
- procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy) lub Core i5 Kaby Lake; min. 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej);
- system operacyjny taki jak min. Windows 8 (zalecany Windows 11), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, Chrome OS;
- aktualne wersje przeglądarki np. Google Chrome, Mozilla Firefox, Brave, Safari, Microsoft Edge, Opera, Internet Explorer, Yandex;
- uczestnik dysponuje łączem sieciowym spełniającym następujące parametry:
- dostęp do internetu o zalecanej szybkości - minimalna prędkość pobierania 2 Mb/s, prędkość wysyłania 512 kb/s;

Uczestnik dysponuje niezbędnym oprogramowaniem umożliwiającym dostęp do prezentowanych treści i materiałów;

Program darmowy.

Link do programu: <https://zoom.us/support/download>

Link będzie wysłany uczestnikom drogą mailową dwa dni przed rozpoczęciem usługi. Ważność linku obejmuje czas usługi.

Podczas realizacji usługi rozwojowej zostaną uwzględnione potrzeby osób z niepełnosprawnościami (w tym również dla osób ze szczególnymi potrzebami) zgodnie ze Standardami dostępności dla polityki spójności 2021-2027

Kontakt



Alan Błażejczyk

E-mail a.blazejczyk@zetom.eu

Telefon (+48) 734 179 197